SUPLEMENTO ECONOMICO DE PAGINA/12 2 DE ABRIL DE 2000 N°520 AÑO 10

CASH

Reportaje a Pablo Gerchunoff
jefe de asesores del Ministerio de Economía

- “Borramos del léxico de los analistas la palabra devaluación”
- “No estamos asustados. A partir de marzo y abril las cosas van a empezar a mejorar”
- “No habrá otro ajuste fiscal”
- “Estamos seguros de que estamos mejorando la vida de la gente”
- “No hay que sentir complejo de inferioridad con Brasil”
- En la UIA, “hay oligarquías empresarias que sólo quieren protección y privilegios”
- La promesa de aumentar las jubilaciones “no es para este año”
- Para este año “tampoco es posible” bajar impuestos si la recaudación viniera mejor de lo esperado.
- “Aunque sea ultrafiscalista, siempre voy a creer en la cultura socialista de una distribución más igualitaria del ingreso”

“Salvamos la Convertibilidad”

Rafael Yohai

Sumacero

¿Cuál es



Cuentan los que lo vivieron de cerca, que el diputado nacional y empresario papelero **Alberto Pierri** es un precursor en algunas prácticas de flexbilización laboral. Cuando tomó posesión de Papel del Tucumán, una empresa controvertida desde su nacimiento –al amparo de la promoción industrial– hasta su traspaso posterior a la quiebra, había asumido la responsabilidad de conservar el empleo de la planta existente. Pero adoptó una mecánica curiosa para aquel momento, aunque luego fue imitada por otras empresas privadas: le hizo firmar la renuncia sin fecha a cada integrante del personal que quería seguir trabajando. Así, para seguir cobrando el sueldo cada trabajador asumía el riesgo de perder su condición de empleado en el momento en que la empresa lo decidiera, pero renunciando al derecho de indemnización.

la Posta

Supongamos que al 31/12/99 dos personas tengan bienes alcanzados por el impuesto a los bienes personales. Ambos determinan el impuesto aplicando los criterios de valuación previstos en la ley y tienen en cuenta que el tributo se calcula sobre los bienes cuyo "valor" exceda de $102.300. Una persona tiene bienes por $302.300. De acuerdo con la alícuota aplicable debe pagar $1000, que es el 0,50% de $200.000 (el exceso sobre $102.300). La otra tiene bienes por $302.400. Debe pagar $1500,75, que es el 0,75% de $200.100. **O sea:** el impuesto sobre los $100 adicionales es $500,75. Curioso, ¿no?

Enrique Fowler Newton
fowler@sinectis.com.ar

el Libro

LA TRAMA DEL NEOLIBERALISMO
Emir Sader y Pablo Gentili
Editorial Eudeba



Aunque la consideración de las asimetrías y contradicciones sociales generadas por el neoliberalismo no son un tema nuevo, esta obra aporta la visión no homogénea de reconocidos analistas, entre ellos Perry Anderson y Atilio Borón, quienes inquieren por las alternativas existentes dentro del propio sistema para cambiar las políticas neoliberales en un momento dado. También apunta a la búsqueda de alternativas de pueblos y naciones frente a las redes transnacionales o los estados sujetos a sus propias oligarquías económicas y a las grandes empresas y potencias hegemónicas.

el Guasón

Me resultaría muy interesante que me aclararan si con los años he olvidado lo estudiado de matemáticas o en realidad el Acertijo (Cash-Suma cero, de la semana pasada) es el "Acertijo del más o menos". ¿Dónde debimos estudiar que 56.56 = 56 + 56/999 y que 56.756 = 56 + 56/999? El problema me ha servido realmente como pasatiempo pues dado que 56.56 = 1414/25 y 56.756 = 14289/250, no encontraba una única solución pues números divisibles por 25 y 250 entre 1 y 4000 tenemos varios.
Bueno espero que la próxima sea divertida por su dificultad y no porque no tenga respuesta.
De todas maneras, me resulta muy interesante esta sección semanal.

Sergio Stoler
sstoler@attglobal.net

Respuesta: Tranquilo, no te autoflageles. El autor del acertijo admite que se deslizó una "pequeña omisión", pero esas que dejan un tendal de víctimas fatales. La nota que faltaba era que la parte decimal en ambas cifras (.56 y .756) es "periódica" (se repite hasta el infinito), lo que se suponía entendido con la "curvita" dibujada sobre la parte decimal. Por convención matemática, se acepta que dos decimales periódicos son, aproximadamente, ese número dividido 99 (si son tres decimales, dividido 999). Sergio: felicitaciones por tu esfuerzo. La trampa tiene patas cortas. El culpable será juzgado.

"Salvamos la Convertibilidad"

POR MAXIMILIANO MONTENEGRO

Pablo Gerchunoff es jefe de asesores, amigo personal, y alter ego del ministro de Economía, José Luis Machinea. Su función es pensar lo que Machinea no tiene tiempo de pensar y decir lo que el ministro no puede decir. En este reportaje con **Cash**, analiza qué sabe, qué quiere y qué no puede hacer el equipo económico de la Alianza a casi cuatro meses de haber asumido.

¿Están asustados?

–No.

Las acusaciones de los consultores de que frenaron la reactivación, la recaudación que no reacciona, el malhumor social. Tienen para estarlo.

–La reactivación no se frenó. Para entender lo que pasa hay que partir de un diagnóstico correcto: en el último trimestre de 1999 hubo un déficit fiscal creciente y al borde del descontrol. Ese déficit fiscal estuvo financiado por el propio colchón financiero que el gobierno anterior armó y por la confianza que estaba despertando el triunfo de De la Rúa. Esas eran circunstancias excepcionales que convirtieron ese experimento en política fiscal expansiva. Pero esa situación desembocaba en el abismo.

¿Fue una fiestita?

–Exactamente. Una fiestita que no llegó a la gente. Pero nosotros no la terminamos. Iba a terminar de un modo abrupto y brutal si no hacíamos una política fiscal responsable.

La gente está pasándola mal y ahora tiene que soportar un nuevo ajuste.

–El escenario que teníamos por delante era un escenario de colapso para la gente.

La gente votó a la Alianza esperando mejorar en la economía de su vida cotidiana. ¿Cuándo van a empezar a sentirse esas mejoras?

–La gente votó cuando ve un gobierno creíble, que le va a producir mejoras aunque sean lentas. Sabemos que esta economía puede crecer entre el 4 y 5 por ciento anual sostenidamente. Esto, comparado con las fluctuaciones de los noventa, sería un progreso notable para la vida de la gente. No podemos hacer magia: no podemos mejorar la vida de la gente de un día para el otro. Tampoco creo que nadie esperara magia.

La esperanza, al menos, era no estar todavía peor que antes.

–Ah, no. Estamos convenidos de que no hicimos eso. El país iba a una colisión. Mejoramos la vida de la gente. Además, estamos mejorando la vida de la gente en marzo contra febrero y en abril contra marzo.

> **Léxico:** "Salvamos más que la Convertibilidad: salvamos la solvencia del sector público y alejamos las palabras devaluación o *default* del léxico de los analistas".

Perdón...

–Enero y febrero fueron dos meses malos. En marzo y abril las cosas van a empezar a mejorar.

Los economistas, incluso algunos del propio gobierno, están pensando en dos escenarios a futuro. El más probable, con un 70 por ciento de ocurrencia, es que la economía siga recuperándose y las cosas se tranquilicen. El otro escenario, con una probabilidad del 30 por ciento, que no es menor, es que la economía permanezca estancada y a partir de mitad de año se vuelva a caer en recesión. En la jerga se conoce a este último fenómeno como la "doble zambullida" de la economía. ¿No sé si escuchó este análisis en los últimos días?

–Sí. Pero yo descarto totalmente este escenario catastrófico. Si uno va a mirar el año 2000 tiene que pensar en un escenario de crecimiento lento, que nos lleva al 4 por ciento en todo el año. O en un escenario de crecimiento más rápido estilo años noventa. El escenario de equilibrio de fondo de pozo, el escenario depresivo, tiene que estar dado por factores internacionales que golpeen a la economía de manera muy adversa, lo que no parece factible este año.

Lo que plantean los economistas es que el parate en la reactivación tiene que ver con cuestiones internas: el cambio negativo de expectativas que originó el impuestazo. Y las dificultades del equipo económico de recrear expectativas, con otras medidas para impulsar la reactivación.

–Es muy fácil mirarla desde afuera, y no contemplar las alternativas de política económica que teníamos. Por ejemplo, cuando llegamos al gobierno,

FMI, planes A y B

¿Analizan un "plan B"? ¿Le dan alternativas al Presidente sobre qué hacer si la recuperación de la economía no se concreta?

–Nosotros siempre miramos la realidad y nos preguntamos qué más hay que hacer para conseguir nuestro objetivo: mantener las reglas del juego e insistir para que caiga la tasa de interés para estimular la reactivación del consumo.

Si están tan jugados a la reactivación y ésta no llega, ¿no le parece que el Presidente va a optar por otro ministro que le ofrezca alternativas?

–Vamos a insistir en nuestras políticas. Para discutir un plan B, primero uno tiene que ver el conjunto de nuestro plan A. Salvo que se ponga muy ansioso, no puede esperar que en 100 días despleguemos el conjunto de la política. Hay reformas de mercado y del Estado que recién empiezan.

Teresa Ter Minassian dijo que si la economía sigue estancada y la recaudación no reacciona, entonces habría que renegociar las metas con el Fondo. Eso significa el Gobierno debería barajar y dar de nuevo en el escenario político para negociar más ajuste fiscal.

–No va a pasar. No va a haber otro ajuste. Pero, ¿quién le dijo que el FMI conoce el conjunto de nuestro plan?

¿Hay algo que el FMI haya pedido a lo que no hayan accedido?

–La privatización del Banco Nación, a lo que dijimos no. Y fue no.

LAS "OLIGARQUIAS EMPRESARIAS" QUE BUSCAN PRIVILEGIOS

Sin complejos frente a Brasil

Hay quienes dicen que ustedes cedieron a las presiones sectoriales que juegan alrededor del Mercosur?

–Lo que nos dijeron desde corporaciones empresarias en el proceso de negociaciones del Mercosur fue mortal. Lo que se mintió en la Argentina sobre el éxodo de empresas a Brasil fue impresionante. Fue un problema construido por grupos corporativos que usaban el tema como elemento de presión.

¿Se refiere a la Unión Industrial?

–El único nombre personal que dio el ministro fue el del presidente de la Unión Industrial, Osvaldo Rial, y tenía razón. Así como hablé de oligarquías sindicales, hay oligarquías empresariales que quieren conservar privilegios monopólicos y proteccionistas.

Pero tanto usted como el ministro Machinea trabajaron varios años en la UIA y saben que Rial tiene bastante consenso en sus opiniones dentro de la entidad.

–Yo hablo con muchos industriales que me plantean que o tenemos Mercosur o hay un colapso productivo.

¿Cómo hay que negociar en el Mercosur?

–El Mercosur es una apuesta estratégica. Brasil va a crecer en las próximas décadas más que el promedio mundial , es un buen socio. Pero bajo condiciones. Somos el 40 por ciento de la economía brasileña. Canadá es el 8 por ciento de la economía norteamericana. Francia es el 60 por ciento de la economía alemana. Quiere decir que nos parecemos más a la relación Francia–Alemania que a la relación Canadá–Estados Unidos. Estamos en condiciones de negociar y defender nuestra postura.

El vicecanciller, Horacio Chighizola, dijo que la relación que había que tomar en cuenta era la poblacional. Y para demostrar la diferencia de poder comparó los 170 millones de habitantes en Brasil con los 37 millones de Argentina.

–Discrepo fraternalmente con él, porque lo que importa es el tamaño del mercado y no la cantidad de personas.

Es decir que no tenemos que sentir complejo de inferioridad.

–De ningún modo. tenemos que tener nuestro propio perfil. Saber que necesitamos modernizar nuestras economías, con precios más bajos para los bienes de capital e insumos difundidos.

¿Propone una baja del Arancel Externo Común?

–Me gustaría revisar, con los socios, el arancel externo a la baja. No es una amenaza, es una opinión personal.

el problema dominante era el programa de financiamiento del sector público. En apenas 110 días de gobierno, superamos un problema que se consideraba crucial.

¿Salvaron la Convertibilidad?

—Salvamos más que la Convertibilidad: salvamos la solvencia del sector público y alejamos las palabras devaluación o *default* (cesación de pagos) del léxico de los analistas. Sabemos que vamos a vivir con Convertibilidad diez años más, y después veremos.

¿En qué quedó la promesa de (José Luis) Machinea de tratar de buscar mecanismos para aumentar las jubilaciones?

—Tiempo al tiempo. Tenemos que resolver algunos problemas antes.

¿No es un anuncio para este año?

—No.

¿Para este año tampoco es posible una rebaja de impuestos si la recaudación viniera mejor de lo esperado?

—No, tampoco es para este año. Insisto: necesitamos consolidar un rumbo frente a la irresponsabilidad con que se manejó el gasto y la deuda pública.

¿El Presidente consulta una segunda opinión cuando se trata de decisiones económicas o se conforma con la palabra de Machinea?

—Tiene todo el derecho del mundo de consultar otra opinión.

Raúl Alfonsín se quedaba con lo que le decían su ministro Juan Sourrouille y su equipo. Carlos Menem consultaba a (Miguel Angel) Broda y a (Roberto) Alemann para chequear la opinión de Cavallo primero y de Roque Fernández después...

—Cada presidente tiene su estilo. Mi deber como funcionario del Presidente es darle mi pensamiento y mis alternativas. Nosotros igual estamos muy seguros, muy tranquilos.

Fernando de la Rúa consulta a Fernando de Santibañes que, además de ser su economista de confianza, es jefe de la SIDE...

—Con Fernando de Santibañes tenemos una relación de intercambio diario de opiniones y casi siempre estamos de acuerdo. Hablamos con todos los economistas del gabinete.

Entonces, ¿las decisiones son compartidas?

—No lo diría porque sería injusto para con De Santibañes, López Murphy y Llach. Coincidimos en todo. Pero las decisiones son nuestras.

Por qué no avanzan con una reforma en el impuesto a las Ganancias que elimine groseras injusticias, como ser que no paguen impuestos las ganancias de capital. ¿Tienen miedo que los tilden de socialistas?

—Yo en su diario dije que era socialista, desarrollista y liberal, así que no tengo miedo que me tilden de nada.

¿La cara que mostraron hasta ahora fue la ultraliberal?

—No señor. La cara es una combinación. Socialismo es una cultura a favor de una distribución más equitativa y eso no se consigue en cien días.

¿Se sentaron con cara socialista a discutir con el FMI?

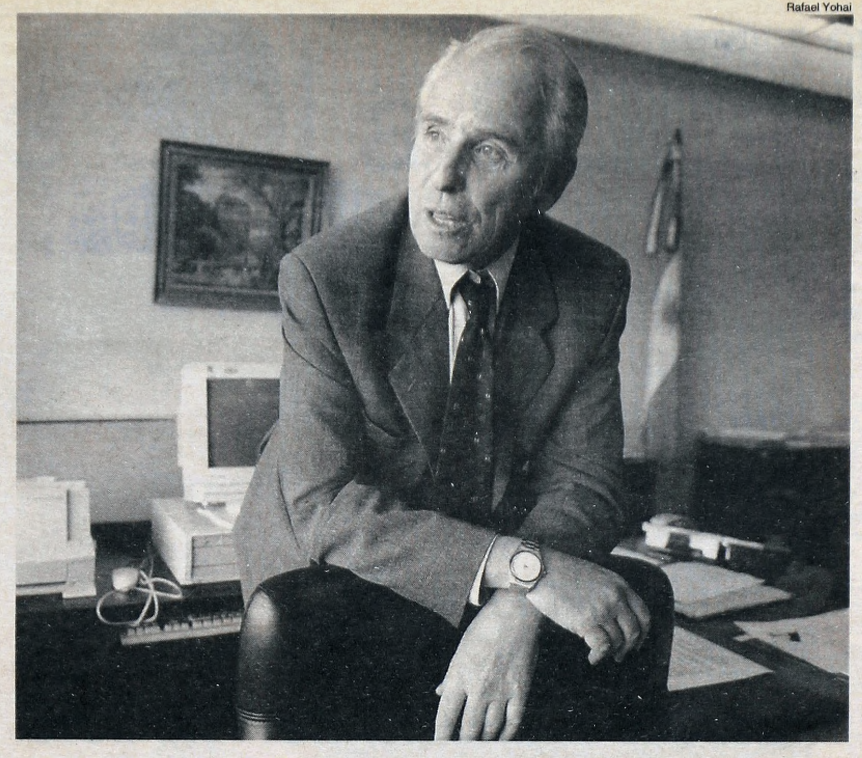
—¿Usted me quiere decir que Juan B. Justo cuando era un fiscalista a ultranza y un defensor de la economía abierta no era socialista?

Eran otras épocas, ¿no?

—La constante de una cultura socialista es que tenga como objetivo de largo plazo una distribución más igualitaria del ingreso, van estar siempre en mí, aunque sea ultrafiscalista. Ser fiscalista hoy significa reconstruir la capacidad del Estado de hacer políticas.

¿Cómo se reconstruye la capacidad del Estado si no se cobra impuestos a alguien a las ganancias de capital (por la venta de empresas, la compra venta de activos físicos, acciones, o títulos públicos), o a las rentas financieras o a la distribución de dividendos?

—¿Usted cree que nosotros no discutimos si, por ejemplo, había que gravar las rentas financieras? Llegamos a la conclusión que no podíamos, por dos razones: necesitamos desarrollar el mercado de capitales y que baje el riesgo país. Además, hubiéramos tenido que gravar los depósitos a plazo fijo, lo cual para un gobierno que llegaba con la urgencia de dar un shock de credibilidad hubiera rozado el límite con lo caótico. En cuanto a las ganancias de capital es un tema que nos interesa. No sé si para el primer gobierno de De la Rúa, pero me gustaría dejar la función pública con una reforma integral de Ganancias.



Rafael Yohai

Reportaje plan



- "Con Fernando de Santibañes (jefe de la SIDE y economista predilecto del Presidente) tenemos un intercambio diario de opiniones y casi siempre estamos de acuerdo"
- En caso de que la recuperación no llegue, "no tenemos un plan B porque vamos a insistir con el conjunto del plan A"
- "El FMI no conoce el conjunto de nuestro plan"

EL GOBIERNO QUIERE AVANZAR CON LA LIBRE ELECCION ENTRE PREPAGAS Y OBRAS SOCIALES

“Con la reforma, los salarios van a aumentar”

La reforma laboral es una política procompetitiva. Adivine ¿por qué? –provoca Gerchunoff

Porque baja los costos laborales vía reducción salarial.

—No es así. Salvo que usted me diga que el diagnóstico del Fondo Monetario es el mismo que el de Moyano. La razón por la que va a aumentar la competitividad como consecuencia de la ley laboral es que vamos a poder ampliar los incrementos de productividad a miles de empresas que no pudieron aumentar la productividad en la década del noventa. Hasta ahora todo el incremento de productividad estuvo concentrado en las grandes empresas. Lo que queremos es que aquellos que quedaron afuera puedan entrar. Reforma laboral es equivalente a aumento de empleos y aumentos de salarios, porque es aumento de productividad.

Cavallo decía que los aumentos de productividad se iban a traducir en aumentos salariales. Pero en los noventa quedó demostrado que los empleados terminaron haciendo más tareas, fueron más productivos, pero cobrando menos.

—En las empresas en las que realmente aumentó la productividad ha habido incrementos salariales. El problema es que hay un segmento tan grande de la economía que se quedó tan fuera del impulso modernizador que no son capaces ni de mantener el empleo, ni de aumentar salarios. Queremos que haya nuevamente negociaciones colectivas, que estuvieron congeladas durante mucho más que una década, en las que los trabajadores puedan discutir libremente las condiciones laborales, el salario, el empleo, todo.

¿Cómo puede un trabajador rediscutir todo, con la esperanza de alguna mejora, cuando está presionado por escenario con 14 por ciento de desempleo?

—Cuando hay 14 por ciento de desempleo, el peor escenario para el trabajador es la ausencia de negociación y el capitalismo salvaje. Lo que sucede es que hay una oligarquía sindical que defienden convenios viejos, que cubren solamente el 25 por ciento de los trabajadores, olvidándose del trabajo en negro y del problema previsional.

¿Usted está de acuerdo con que el Gobierno haya negociado con esa oligarquía sindical una reforma laboral a cambio asegurarles un manejo discrecional de los fondos de las obras sociales?

—No me consta. Si usted me planteara por hipótesis el tema del canje de ley laboral por obras sociales, yo le respondo: este país necesita tanto una ley laboral, como un nuevo sistema de salud. En este sistema, las obras sociales van a tener un lugar importante, pero la libre elección también.

¿Ya existe la libre elección entre obras sociales; esto significa que también habrá entre obras sociales y prepagas?

—Sí, habrá libre elección, pero con prepagas que se ajusten a la regulación de una superintendencia eficiente. No un sistema de salud que produce un descreme porque las prepagas se llevan a los trabajadores de mayores salarios y dejan sin protección a los de menores.

¿En la carta de intención firmada con el FMI está este punto como un objetivo?

—Yo no leo la carta de intención...

Pero la escribió usted...

—No es así. El tema de las obras sociales creo que está, pero la verdad que no lo recuerdo específicamente. Pero no me importa, porque lo que allí se diga no tiene nada que ver con lo vasto y rico de la reforma del sistema de salud que nos proponemos.

Nadie pide una “deva”

¿Hay grupos económicos o de interés que hoy están presionando por la devaluación?

—El 70 por ciento de la gente está a favor del mantenimiento de la Convertibilidad. Los grupos corporativos o de intereses que están a favor de la devaluación son muy fragmentados y opinan ocasionalmente. La opinión anticonvertibilidad es más bien una opinión de cenáculo intelectual antes que de actores sociales relevantes.

El último informe de research del Deutch Bank cuantifica la falta de competitividad de la economía argentina en 17 por ciento, que es lo mismo que decir que el peso está sobrevaluado en esa magnitud.

¿Le parece razonable esa medida?

—Podríamos inventar un ejercicio con sobrevaluación, otro con subvaluación del peso. Esa no es una pregunta que se deba formular en una economía bimonetaria, donde lo que importa es la competitividad.

Esa respuesta es exactamente la misma que decía Cavallo para eludir la cuestión del atraso cambiario.

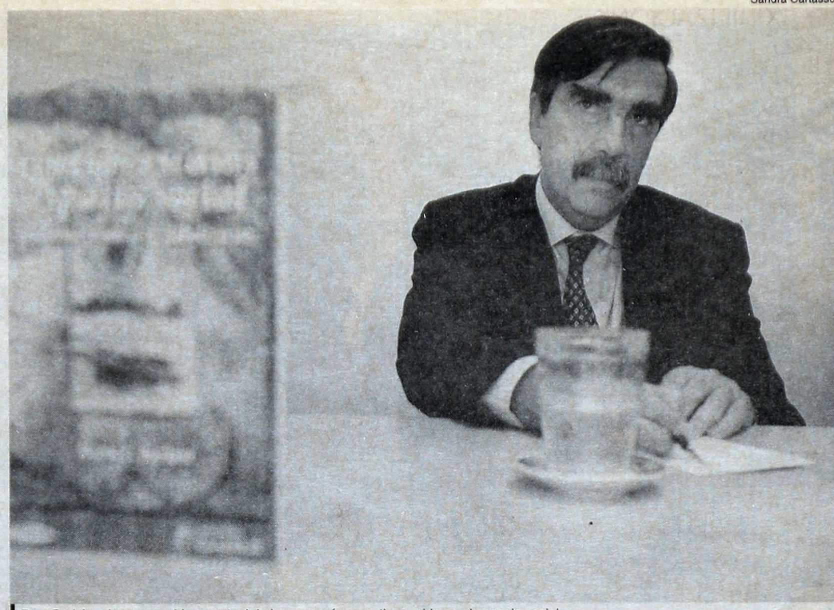
—Respondo con la verdad. Prefiero hablar de aumentar la competitividad, que esta economía exporte más, para poder crecer del 5 por ciento anual. Y esta es una tarea que no se acaba nunca. Además, tenemos por delante todavía un crecimiento de los precios de los bienes que exporta Argentina y un proceso de revaluación de la moneda brasileña.

Reportaje
gasto



- La política económica prioriza el cumplimiento de la restricción externa y no la búsqueda de un desarrollo genuino.
- En el Presupuesto del 2000 prevalece el mismo modelo de asignación de recursos.
- Hay que transparentar el ahorro interno y dejar de tener una economía mitad blanca y mitad negra.

Sandra Cartasso



Para Burkún, el mayor problema actual de la economía argentina reside en el espacio social.

ESCASEZ DE RECURSOS PARA EL ESPACIO SOCIAL

La continuidad del modelo

POR JULIO NUDLER

Mario Burkún analiza el gasto social en la Argentina en un flamante libro. **Cash** le preguntó si algo cambió en el 2000.

Una idea muy difundida es que en el espacio social se gasta mucho pero mal. Usted en cambio sostiene en su libro que se gasta muy poco.

–Empiezo por definir de manera amplia el espacio social, con sus componentes tradicionales: salud, educación, cultura, seguridad social, y la promoción y asistencia social, e incorporándole además la justicia, la ciencia y tecnología, y lo dedicado al trabajo. Así quedan cubiertos los elementos que hacen a la reproducción social de los individuos. Lo que el presupuesto asigna a ese espacio es muy escaso. Resulta peor aún, porque gran parte de los fondos van a la seguridad social. Si a esto le sumamos los problemas de gestión y eficiencia en el gasto, la situación es más preocupante todavía.

¿Cuánto se asigna en concreto?

–Mi sensación es que hoy el gran problema de la economía es el espacio social. La asignación al rubro trabajo –es decir, los planes que se dirigen al problema ocupacional– se mantiene en alrededor del uno por ciento del presupuesto.

¿Cuál es la razón política?

–La Argentina vino asumiendo ante los sucesivos shocks financieros externos una acentuada política de restricción crediticia, lo cual impidió generar recursos genuinos para los espacios que determinan el crecimiento y el progreso social. Por esta razón, la asignación presupuestaria para estos rubros permanece igual, a pesar del crecimiento en el total del gasto. Esto explica la dificultad para encarar políticas creativas frente a los problemas en la distribución del ingreso.

¿Este perfil se mantiene incluso en el Presupuesto del año actual?

–Sí, aunque con una pequeña variación en las asignaciones entre rubros, pero además dentro de una reducción presupuestaria global respecto de 1999. Hay continuidad en un modelo de asignación donde los elementos que se contemplan se refieren más al cumplimiento de la restricción financiera externa que a las posibilidades de un desarrollo genuino.

¿Cómo contrasta esta política de asignación con la de otros países?

–Lo que en general se busca son políticas activas, a nivel local y regional, que atenúen el impacto de esta globalización salvaje. Evidentemente no podemos colocarnos al margen de la globalización, pero sí mejorar la eficiencia del gasto y buscar recursos genuinos que no provengan del endeudamiento externo. Esto lleva a transparentar el ahorro interno y a crearle condiciones para que se traduzca en inversiones generadoras de puestos de trabajo.

¿Qué significa transparentar el ahorro?

–Por un lado, hay que dejar de tener una economía mitad blanca y mitad negra. Hay una gran proporción de la economía que no paga impuestos, que no reconoce los puestos de trabajo, aunque de todas formas opera con reglas de mercado. Por un lado, hay un comportamiento económico que lleva a que vastos sectores del empresariado se manejen en negro, y, por otro, existe la necesidad de garantizar cierto nivel de equidad social, que permita a los excluidos participar del mercado. Este es uno de los elementos. Otro consistiría en orientar el ahorro interno a través de tasas diferenciadas.

ENFOQUE

CONCENTRACION EN EL SECTOR DE TELECOMUNICACIONES

Dominar la red y los medios



POR BERNARDO BORENHOLTZ
Abogado

Días pasados la Asociación Argentina de Televisión por Cable (ATVC) en una solicitada instruyó a la ciudadanía acerca de la relación entre libertad de expresión y comercio, al destacar que "un monopolio de redes se transforma rápidamente en un monopolio de servicios y éste, en un monopolio de ideas". Esta verdad comunicada por ATVC debe ser completada con el concepto de que los monopolios de medios revierten rápidamente en un monopolio de ideas. Eduardo Galeano publicó no hace mucho en **Página/12** que, en Estados Unidos, de 38 conglomerados de medios quedan sólo siete.

La queja de ATVC se generó por el otorgamiento por parte del Comfer, en tiempo breve, de una licencia de televisión a favor de una cooperativa telefónica ubicada en Bariloche, que se asoció con Telecom a los fines de la explotación del citado servicio y de otros como Internet. La queja de ATVC podría tener algún asidero, si no fuera que en ésta se integran empresas y fondos de inversión de capital extranjero de origen relativamente verificable y no verificable. Los mismos han concentrado en su "portfolio" la propiedad de los derechos sobre las licencias de la mayoría de las estaciones de televisión abierta y por cable del país, todo ello, en abierta violación al decreto ley Nº 22.285 de la última dictadura militar. Las emisoras de TV abierta en la Argentina son muy pocas por obra y gracia de los obstáculos colocados por todos los gobiernos para impedir la competencia.

A su vez, las empresas de TV por cable como algunas importantes radios de AM han sido igualmente "copadas" por los referidos fondos de inversión, que sesgaron la posibilidad histórica de acumulación de capital nacional en el sector, pagando cifras astronómicas por abonado y cuyos montos no guardan relación con un retorno de ganancias razonable sobre la inversión, lo que se revela en el elevado endeudamiento del sector. Excepción a este cuadro lo constituye el sector cooperativo.

Llegamos así al extremo de que los argentinos tenemos vendida o alquilada nuestra libertad de expresión entre los que dominan las redes y los que dominan los medios, a veces peleados, pero muy probablemente unidos en un futuro conforme a la tendencia que define la globalización.

EN EL MERCADO LA

Traba

Durante los 90 la flexib tradujo en una extensi Con ese antecedente, actual reforma profund ingresos de los trabaja aumentar las gananci

POR MARTÍN SCHORR *

En la Argentina existe un amplio consenso acerca de la necesidad de "flexibilizar" las relaciones laborales. Ello permitiría, según sostienen distintos actores sociales (el oficialismo y la oposición, los grandes grupos económicos, los organismos multilaterales de crédito, e incluso cierto sector del sindicalismo), que la economía local, en particular su industria, ganaría en competitividad e ingresaría en un sendero sostenido de crecimiento. Asimismo, se señala que un mercado de trabajo más "flexible" permitiría reducir la tasa de desocupación.

Sin embargo, las evidencias disponibles indican claramente que el mercado laboral ya se encuentra de hecho sumamente "flexibilizado", lo cual se refleja en un profundo deterioro en las condiciones laborales de la mano de obra ocupada, una importante disminución en el poder adquisitivo de los salarios y una creciente regresividad en materia distributiva. Basta con analizar lo acontecido en el ámbito del sector manufacturero local durante la década de los 90.

Entre 1991 y 1998 la producción industrial se incrementó en términos absolutos cerca de un 24 por ciento. Buena parte de dicho crecimiento se dio en el marco de ostensibles aumentos en la productividad media de la mano de obra del sector, que subió un 46 por ciento. Si bien esa mayor productividad laboral está relacionada con una importante recuperación en el coeficiente de inversión del sector (que durante los años 80 había caído a niveles tales que ni siquiera alcanzaban para cubrir los requerimientos mínimos de reposición del capital utilizado), también está vinculada, y de manera significativa, a un incremento en la extensión e intensificación de la jornada laboral. Efecti-

SALARIOS E

Principales indicadores de la industri (en índice b

Volumen físico de la producción	Obreros ocupados	Productivid de la man de obra
1991100,0	100,0	100,0
1992113,0	96,3	117,3
1993116,8	96,4	121,2
1994122,2	93,3	131,0
1995113,7	90,9	125,1
1996120,9	83,8	144,3
1997131,5	84,7	155,2
1998123,7	84,6	146,2

* Corresponde a información de una mues 1500 grandes establecimientos industriale
** Salario medio industrial nominal (no incl el IPC.

Fuente: Area de Economía y Tecnología d DEC y del CEB

Reportaje
gasto



- La política económica prioriza el cumplimiento de la restricción externa y no la búsqueda de un desarrollo genuino.
- En el Presupuesto del 2000 prevalece el mismo modelo de asignación de recursos.
- Hay que transparentar el ahorro interno y dejar de tener una economía mitad blanca y mitad negra.

Sandra Cartasso

Para Burkún, el mayor problema actual de la economía argentina reside en el espacio social.

ESCASEZ DE RECURSOS PARA EL ESPACIO SOCIAL

La continuidad del modelo

POR JULIO NUDLER

Mario Burkún analiza el gasto social en la Argentina en un flamante libro. **Cash** le preguntó si algo cambió en el 2000.

Una idea muy difundida es que en el espacio social se gasta mucho pero mal. Usted en cambio sostiene en su libro que se gasta muy poco.

–Empiezo por definir de manera amplia el espacio social, con sus componentes tradicionales: salud, educación, cultura, seguridad social, y la promoción y asistencia social, e incorporándole además la justicia, la ciencia y tecnología, y lo dedicado al trabajo. Así quedan cubiertos los elementos que hacen a la reproducción social de los individuos. Lo que el presupuesto asigna a ese espacio es muy escaso. Resulta peor aún, porque gran parte de los fondos van a la seguridad social. Si a esto le sumamos los problemas de gestión y eficiencia en el gasto, la situación es más preocupante todavía.

¿Cuánto se asigna en concreto?

–Mi sensación es que hoy el gran problema de la economía es el espacio social. La asignación al rubro trabajo –es decir, los planes que se dirigen al problema ocupacional– se mantiene en alrededor del uno por ciento del presupuesto.

¿Cuál es la razón política?

–La Argentina vino asumiendo ante los sucesivos shocks financieros externos una acentuada política de restricción crediticia, lo cual impidió generar recursos genuinos para los espacios que determinan el crecimiento y el progreso social. Por esta razón, la asignación presupuestaria para estos rubros permanece igual, a pesar del crecimiento en el total del gasto. Esto explica la dificultad para encarar políticas creativas frente a los problemas en la distribución del ingreso.

¿Este perfil se mantiene incluso en el Presupuesto del año actual?

–Sí, aunque con una pequeña variación en las asignaciones entre rubros, pero además dentro de una reducción presupuestaria global respecto de 1999. Hay continuidad en un modelo de asignación donde los elementos que se contemplan se refieren más al cumplimiento de la restricción financiera externa que a las posibilidades de un desarrollo genuino.

¿Cómo contrasta esta política de asignación con la de otros países?

–Lo que en general se busca son políticas activas, a nivel local y regional, que atenúen el impacto de esta globalización salvaje. Evidentemente no podemos colocarnos al margen de la globalización, pero sí mejorar la eficiencia del gasto y buscar recursos genuinos que no provengan del endeudamiento externo. Esto lleva a transparentar el ahorro interno y a crearle condiciones para que se traduzca en inversiones generadoras de puestos de trabajo.

¿Qué significa transparentar el ahorro?

–Por un lado, hay que dejar de tener una economía mitad blanca y mitad negra. Hay una gran proporción de la economía que no paga impuestos, que no reconoce los puestos de trabajo, aunque de todas formas opera con reglas de mercado. Por un lado, hay un comportamiento económico que lleva a que vastos sectores del empresariado se manejen en negro, y, por otro, existe la necesidad de garantizar cierto nivel de equidad social, que permita a los excluidos participar del mercado. Este es uno de los elementos. Otro consistiría en orientar el ahorro interno a través de tasas diferenciadas.

ENFOQUE

CONCENTRACION EN EL SECTOR DE TELECOMUNICACIONES

Dominar la red y los medios

POR BERNARDO BORENHOLTZ
Abogado

Días pasados la Asociación Argentina de Televisión por Cable (ATVC) en una solicitada instruyó a la ciudadanía acerca de la relación entre libertad de expresión y comercio, al destacar que "un monopolio de redes se transforma rápidamente en un monopolio de servicios y éste, en un monopolio de ideas". Esta verdad comunicada por ATVC debe ser completada con el concepto de que los monopolios de medios revierten rápidamente en un monopolio de ideas. Eduardo Galeano publicó no hace mucho en **Página/12** que, en Estados Unidos, de 38 conglomerados de medios quedan sólo siete.

La queja de ATVC se generó por el otorgamiento por parte del Comfer, en tiempo breve, de una licencia de televisión a favor de una cooperativa telefónica ubicada en Bariloche, que se asoció con Telecom a los fines de la explotación del citado servicio y de otros como Internet. La queja de ATVC podría tener algún asidero, si no fuera que en ésta se integran empresas y fondos de inversión de capital extranjero de origen relativamente verificable y no verificable. Los mismos han concentrado en su "portfolio" la propiedad de los derechos sobre las licencias de la mayoría de las estaciones de televisión abierta y por cable del país, todo ello, en abierta violación al decreto ley Nº 22.285 de la última dictadura militar. Las emisoras de TV abierta en la Argentina son muy pocas por obra y gracia de los obstáculos colocados por todos los gobiernos para impedir la competencia.

A su vez, las empresas de TV por cable como algunas importantes radios de AM han sido igualmente "copadas" por los referidos fondos de inversión, que sesgaron la posibilidad histórica de acumulación de capital nacional en el sector, pagando cifras astronómicas por abonado y cuyos montos no guardan relación con un retorno de ganancias razonable sobre la inversión, lo que se revela en el elevado endeudamiento del sector. Excepción a este cuadro lo constituye el sector cooperativo.

Llegamos así al extremo de que los argentinos tenemos vendida o alquilada nuestra libertad de expresión entre los que dominan las redes y los que dominan los medios, a veces peleados, pero muy probablemente unidos en un futuro conforme a la tendencia que define la globalización.

EN EL MERCADO LABORAL YA EXISTE UNA FLEXIBILIZACION DE HECHO

Trabajar de sol a sol

Durante los 90 la flexibilización de hecho se tradujo en una extensión de la jornada laboral. Con ese antecedente, el autor sostiene que la actual reforma profundizará el deterioro de los ingresos de los trabajadores al tiempo de aumentar las ganancias empresarias.

POR MARTÍN SCHORR *

En la Argentina existe un amplio consenso acerca de la necesidad de "flexibilizar" las relaciones laborales. Ello permitiría, según sostienen distintos actores sociales (el oficialismo y la oposición, los grandes grupos económicos, los organismos multilaterales de crédito, e incluso cierto sector del sindicalismo), que la economía local, en particular su industria, ganaría en competitividad e ingresaría en un sendero sostenido de crecimiento. Asimismo, se señala que un mercado de trabajo más "flexible" permitiría reducir la tasa de desocupación.

Sin embargo, las evidencias disponibles indican claramente que el mercado laboral ya se encuentra de hecho sumamente "flexibilizado", lo cual se refleja en un profundo deterioro en las condiciones laborales de la mano de obra ocupada, una importante disminución en el poder adquisitivo de los salarios y una creciente regresividad en materia distributiva. Basta con analizar lo acontecido en el ámbito del sector manufacturero local durante la década de los 90.

Entre 1991 y 1998 la producción industrial se incrementó en términos absolutos cerca de un 24 por ciento. Buena parte de dicho crecimiento se dio en el marco de ostensibles aumentos en la productividad media de la mano de obra del sector, que subió un 46 por ciento. Si bien esa mayor productividad laboral está relacionada con una importante recuperación en el coeficiente de inversión del sector (que durante los años 80 había caído a niveles tales que ni siquiera alcanzaban para cubrir los requerimientos mínimos de reposición del capital utilizado), también está vinculada, y de manera significativa, a un incremento en la extensión e intensificación de la jornada laboral. Efectivamente, mientras en los 90 creció la producción industrial, la cantidad de obreros ocupados por el sector disminuyó más de un 15 por ciento y las horas-obrero trabajadas cayeron casi un 6 por ciento, lo cual determinó un importante incremento (cercano al 13 por ciento) en la duración de la jornada media de trabajo.

De esta forma, una parte sustancial de las significativas ganancias de productividad que registró el conjunto del sector manufacturero durante la década pasada se sustentó en un importante incremento en la extensión –y la intensidad– de la jornada laboral. Ese proceso tiene lugar cuando en numerosos países se evalúa –y, en algunos casos, se instrumenta– la reducción de la jornada de trabajo como un mecanismo indirecto para aumentar la demanda de empleo y, de esa forma, reducir los elevados niveles de desocupación vigentes.

Jornada: El crecimiento del producto y la productividad laboral en la industria en los 90 estuvieron vinculados a la prolongación de la jornada laboral.

Al respecto, puede señalarse que si bien el proceso de expulsión de obreros puede ser explicado, en cierta medida, por el hecho de que las firmas del sector han avanzado hacia funciones de producción más capital intensivas, nada indica que el aumento en la tasa de inversión deba darse necesariamente a la par de una prolongación de la jornada de trabajo. En efecto, el impacto negativo que, sobre la generación de puestos de trabajo –y, en consecuencia, sobre la tasa de desempleo–, se deriva de la incorporación de tecnología por parte de las firmas industriales podría haber sido mucho menor si no se hubiera apelado a un incremento en la duración de la jornada laboral.

Asimismo, en el marco del importante crecimiento de la producción y la productividad laboral del sector, el salario medio de la mano de obra industrial continuó deteriorándose, al disminuir casi un 9 por ciento. A partir de este patrón diferencial de comportamiento entre la productividad y el salario real de los trabajadores cabe inferir una significativa transferencia de ingresos desde los trabajadores hacia los dueños de las empresas del sector y, por lo tanto, una creciente apropiación del excedente fabril por parte de estos últimos. En otras palabras, ello estaría reflejando el carácter socialmente regresivo del crecimiento industrial registrado en los años 90, por cuanto el sector empresarial, en rigor, sus fracciones más concentradas, se apropiaron de buena parte delos recursos generados por la mayor productividad –y "flexibilidad"– de la mano de obra.

En definitiva, mientras que en la actualidad existe en vastos sectores de la sociedad un "rígido" consenso en torno de la necesidad de "flexibilizar" o "modernizar" las relaciones laborales, la información analizada refleja con notable contundencia que el crecimiento del producto y la productividad laboral en la industria argentina durante la década pasada estuvieron vinculados a uno de los mecanismos más arcaicos –y menos "flexibles"– de intensificación en el uso de la fuerza de trabajo (la prolongación de la jornada laboral).

En función de ello, cabe concluir que el objetivo último de la "modernización" del mercado de trabajo que hoy se promueve no es el crecimiento económico y la reducción del desempleo sino, sobre la base de una creciente precarización laboral, continuar realizando –y cristalizar legalmente– una ingente transferencia de ingresos desde los trabajadores hacia los empresarios (en especial, hacia las grandes firmas oligopólicas, que son las que se encuentran más "afectadas" por la vigencia de los contratos colectivos de trabajo que la nueva ley busca eliminar), para, de esta manera, seguir potenciando las ganancias empresarias, deprimiendo los ingresos asalariados, profundizando el deterioro en las condiciones laborales de la mano de obra ocupada y acentuando aún más el patrón de distribución regresiva del ingreso que se viene registrando en el país con particular intensidad desde la segunda mitad de los años 70.

** Flacso, Area de Economía y Tecnología.*

SALARIOS EN EL TOBOGAN

Principales indicadores de la industria manufacturera argentina *, 1991-1998 (en índice base 1991=100)

	Volumen físico de la producción	Obreros ocupados	Productividad de la mano de obra	Horas-obrero trabajadas	Horas trabajadas/ obreros	Salario real**
1991	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1992	113,0	96,3	117,3	105,3	109,3	95,1
1993	116,8	96,4	121,2	102,4	106,3	93,6
1994	122,2	93,3	131,0	103,1	110,5	105,9
1995	113,7	90,9	125,1	100,1	110,2	92,9
1996	120,9	83,8	144,3	90,9	108,6	92,8
1997	131,5	84,7	155,2	95,6	112,9	92,3
1998	123,7	84,6	146,2	95,5	112,9	91,5

* Corresponde a información de una muestra del INDEC que comprende a cerca de 1500 grandes establecimientos industriales.
** Salario medio industrial nominal (no incluye asignaciones familiares) deflactado por el IPC.

Fuente: Area de Economía y Tecnología de la FLACSO en base a información del INDEC y del CEB

Image Bank



La industria más concentrada se apropió de buena parte de los recursos generados por la mayor productividad.

Empleo
flexibilización

- Entre 1991 y 1998 la producción industrial se incrementó en términos absolutos cerca de un 24 por ciento.
- La productividad media de la mano de obra del sector subió un 46 por ciento.
- La cantidad de obreros ocupados por el sector disminuyó más de un 15 por ciento.
- Y las horas-obrero trabajadas cayeron casi un 6 por ciento.
- Así se determinó un importante incremento (cercano al 13 por ciento) en la duración de la jornada media de trabajo.
- El salario medio de la mano de obra industrial disminuyó casi un 9 por ciento.
- Cabe inferir, entonces, una significativa transferencia de ingresos desde los trabajadores hacia los dueños de las empresas del sector.

PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS

EL DESARROLLO DE LAS FRANQUICIAS

El precio de las marcas

POR ROBERTO NAVARRO

Las marcas valen más que los productos. Por eso el sistema de franquicias sigue creciendo en el país. El negocio es simple: una compañía permite a sus franquiciados utilizar su marca y sus métodos de producción y comercialización a cambio de una parte de las ganancias que genere. En 1999, los 4750 locales franquiciados facturaron 2200 millones de pesos. Las ventas del sistema se duplicaron en el último lustro y ya participan en el 13 por ciento de las ventas minoristas del país. Comprar una franquicia es una vía para que muchos pequeños empresarios se desarrollen, asociándose a una gran empresa.

En el país ya hay 160 compañías que ofrecen franquicias y se espera que este año desembarquen, por lo menos, 10 más. Entre ellas, la más importante cadena de Fast Food española, famosa por sus sandwichs de jamón crudo, y una compañía que recarga cartuchos de impresoras a un 20 por ciento del valor del repuesto nuevo.

Para elegir una buena franquicia hay que tener en cuenta varios factores. Según los especialistas, el dato más importante es la relación entre la inversión inicial y la rentabilidad media de los franquiciados que ya están operando. También hay que poner en la balanza el apoyo que ofrece la empresa para montar el local, la zona ofrecida y la trayectoria de la marca.

Cordon Talabartería, una empresa con doce años en el mercado, comenzó a ofrecer franquicias en 1997 y ya tiene 17 negocios funcionando. La inversión para instalar un local mediano es de 40.000 pesos y el promedio de facturación supera los 200 mil anuales. La rentabilidad neta alcanza los 4000 pesos por mes. La empresa productora de accesorios e indumentaria KIO comenzó a operar con el sistema en 1993 y ya cuenta con 45 franquiciados. La inversión para montar un local oscila entre 15 y 30 mil pesos, según la ubicación. Muchos de sus locales funcionan en los pasillos de shoppings y galerías. La facturación de los locales instalados va de 150 mil a 500 mil pesos anuales.

La cadena de negocios de venta de empanadas Tatoo es una de las beneficiadas por el auge del delivery. A pesar de que compite con otras de similares características, la compañía creció fuerte en los últimos años. Comenzó con locales propios y luego abrió el juego hacia el sistema de franquicias para poder crecer sin aumentar la inversión. El año pasado incorporó los primeros ocho franquiciados que están facturando un promedio de 180.000 pesos anuales. La inversión inicial es de 30.000 pesos y la rentabilidad entre 3000 y 4000 pesos.

ORAL YA EXISTE UNA FLEXIBILIZACION DE HECHO

ajar de sol a sol

ilización de hecho se n de la jornada laboral. el autor sostiene que la zará el deterioro de los dores al tiempo de s empresarias.

vamente, mientras en los 90 creció la producción industrial, la cantidad de obreros ocupados por el sector disminuyó más de un 15 por ciento y las horas-obrero trabajadas cayeron casi un 6 por ciento, lo cual determinó un importante incremento (cercano al 13 por ciento) en la duración de la jornada media de trabajo.

De esta forma, una parte sustancial de las significativas ganancias de productividad que registró el conjunto del sector manufacturero durante la década pasada se sustentó en un importante incremento en la extensión –y la intensidad– de la jornada laboral. Ese proceso tiene lugar cuando en numerosos países se evalúa –y, en algunos casos, se instrumenta– la reducción de la jornada de trabajo co-


Image Bank

La industria más concentrada se apropió de buena parte de los recursos generados por la mayor productividad.

Jornada: El crecimiento del producto y la productividad laboral en la industria en los 90 estuvieron vinculados a la prolongación de la jornada laboral.

mo un mecanismo indirecto para aumentar la demanda de empleo y, de esa forma, reducir los elevados niveles de desocupación vigentes.

Al respecto, puede señalarse que si bien el proceso de expulsión de obreros puede ser explicado, en cierta medida, por el hecho de que las firmas del sector han avanzado hacia funciones de producción más capital intensivas, nada indica que el aumento en la tasa de inversión deba darse necesariamente a la par de una prolongación de la jornada de trabajo. En efecto, el impacto negativo que, sobre la generación de puestos de trabajo –y, en consecuencia, sobre la tasa de desempleo–, se deriva de la incorporación de tecnología por parte de las firmas industriales podría haber sido mucho menor si no se hubiera apelado a un incremento en la duración de la jornada laboral.

Asimismo, en el marco del importante crecimiento de la producción y la productividad laboral del sector, el salario medio de la mano de obra industrial continuó deteriorándose, al disminuir casi un 9 por ciento. A partir de este patrón diferencial de comportamiento entre la productividad y el salario real de los trabajadores cabe inferir una significativa transferencia de ingresos desde los trabajadores hacia los dueños de las empresas del sector y, por lo tanto, una creciente apropiación del excedente fabril por parte de estos últimos. En otras palabras, ello estaría reflejando el carácter socialmente regresivo del crecimiento industrial registrado en los años 90, por cuanto el sector empresarial, en rigor, sus fracciones más concentradas, se apropiaron de buena parte delos recursos generados por la mayor productividad –y "flexibilidad"– de la mano de obra.

En definitiva, mientras que en la actualidad existe en vastos sectores de la sociedad un "rígido" consenso en torno de la necesidad de "flexibilizar" o "modernizar" las relaciones laborales, la información analizada refleja con notable contundencia que el crecimiento del producto y la productividad laboral en la industria argentina durante la década pasada estuvieron vinculados a uno de los mecanismos más arcaicos –y menos "flexibles"– de intensificación en el uso de la fuerza de trabajo (la prolongación de la jornada laboral).

En función de ello, cabe concluir que el objetivo último de la "modernización" del mercado de trabajo que hoy se promueve no es el crecimiento económico y la reducción del desempleo sino, sobre la base de una creciente precarización laboral, continuar realizando –y cristalizar legalmente– una ingente transferencia de ingresos desde los trabajadores hacia los empresarios (en especial, hacia las grandes firmas oligopólicas, que son las que se encuentran más "afectadas" por la vigencia de los contratos colectivos de trabajo que la nueva ley busca eliminar), para, de esta manera, seguir potenciando las ganancias empresarias, deprimiendo los ingresos asalariados, profundizando el deterioro en las condiciones laborales de la mano de obra ocupada y acentuando aún más el patrón de distribución regresiva del ingreso que se viene registrando en el país con particular intensidad desde la segunda mitad de los años 70.

* *Flacso, Area de Economía y Tecnología.*

EL TOBOGAN

manufacturera argentina *, 1991-1998
se 1991=100)

d	Horas-obrero trabajadas	Horas trabajadas/ obreros	Salario real**
	100,0	100,0	100,0
	105,3	109,3	95,1
	102,4	106,3	93,6
	103,1	110,5	105,9
	100,1	110,2	92,9
	90,9	108,6	92,8
	95,6	112,9	92,3
	95,5	112,9	91,5

a del INDEC que comprende a cerca de

ye asignaciones familiares) deflactado por

la FLACSO en base a información del IN-

Empleo
flexibilización

- Entre 1991 y 1998 la producción industrial se incrementó en términos absolutos cerca de un 24 por ciento.
- La productividad media de la mano de obra del sector subió un 46 por ciento.
- La cantidad de obreros ocupados por el sector disminuyó más de un 15 por ciento.
- Y las horas-obrero trabajadas cayeron casi un 6 por ciento.
- Así se determinó un importante incremento (cercano al 13 por ciento) en la duración de la jornada media de trabajo.
- El salario medio de la mano de obra industrial disminuyó casi un 9 por ciento.
- Cabe inferir, entonces, una significativa transferencia de ingresos desde los trabajadores hacia los dueños de las empresas del sector.

PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS

EL DESARROLLO DE LAS FRANQUICIAS

El precio de las marcas

POR ROBERTO NAVARRO

Las marcas valen más que los productos. Por eso el sistema de franquicias sigue creciendo en el país. El negocio es simple: una compañía permite a sus franquiciados utilizar su marca y sus métodos de producción y comercialización a cambio de una parte de las ganancias que genere. En 1999, los 4750 locales franquiciados facturaron 2200 millones de pesos. Las ventas del sistema se duplicaron en el último lustro y ya participan en el 13 por ciento de las ventas minoristas del país. Comprar una franquicia es una vía para que muchos pequeños empresarios se desarrollen, asociándose a una gran empresa.

En el país ya hay 160 compañías que ofrecen franquicias y se espera que este año desembarquen, por lo menos, 10 más. Entre ellas, la más importante cadena de Fast Food española, famosa por sus sandwichs de jamón crudo, y una compañía que recarga cartuchos de impresoras a un 20 por ciento del valor del repuesto nuevo.

Para elegir una buena franquicia hay que tener en cuenta varios factores. Según los especialistas, el dato más importante es la relación entre la inversión inicial y la rentabilidad media de los franquiciados que ya están operando. También hay que poner en la balanza el apoyo que ofrece la empresa para montar el local, la zona ofrecida y la trayectoria de la marca.

Cordon Talabartería, una empresa con doce años en el mercado, comenzó a ofrecer franquicias en 1997 y ya tiene 17 negocios funcionando. La inversión para instalar un local mediano es de 40.000 pesos y el promedio de facturación supera los 200 mil anuales. La rentabilidad neta alcanza los 4000 pesos por mes. La empresa productora de accesorios e indumentaria KIO comenzó a operar con el sistema en 1993 y ya cuenta con 45 franquiciados. La inversión para montar un local oscila entre 15 y 30 mil pesos, según la ubicación. Muchos de sus locales funcionan en los pasillos de shoppings y galerías. La facturación de los locales instalados va de 150 mil a 500 mil pesos anuales.

La cadena de negocios de venta de empanadas Tatoo es una de las beneficiadas por el auge del delivery. A pesar de que compite con otras de similares características, la compañía creció fuerte en los últimos años. Comenzó con locales propios y luego abrió el juego hacia el sistema de franquicias para poder crecer sin aumentar la inversión. El año pasado incorporó los primeros ocho franquiciados que están facturando un promedio de 180.000 pesos anuales. La inversión inicial es de 30.000 pesos y la rentabilidad entre 3000 y 4000 pesos.

LAS AFJP AUMENTAN SUS COLOCACIONES EN ACCIONES EXTRANJERAS

Fuga de capitales

Aunque parezca ridículo, ante la carencia de financiamiento para empresas locales, las AFJP destinan cada vez más fondos a comprar acciones del exterior. Ya invirtieron u$s 150 millones.

- El grupo **Exxel** lanzó una nueva empresa de Internet. Se trata de Nexxy, que funcionará como una aceleradora de proyectos en la red. Exxel, que ya tiene LatinStocks (servicios financieros), invirtió 20 millones de pesos en Nexxy. Esa compañía está asociada con la brasileña Internet Co., que está evaluando un total de 1200 ideas para Internet.

- La **AFJP Nación** rebajó la comisión que les cobra a sus afiliados del 3,25 al 3,0 por ciento. De esta manera, la AFJP estatal eliminó el premio que les daba a sus clientes con más de 36 meses de permanencia, y que colocaba la comisión en el 3,07 por ciento.

- La fabricante de caños **s** anunció que retirará sus acciones de la cotización pública, argumentando que los magros volúmenes que negocian sus papeles en la Bolsa así como también la crisis económica resultaron determinantes para abandonar el recinto.

POR CLAUDIO ZLOTNIK

El fenómeno ocurre desde principios de año, pero se intensificó en las últimas semanas. Es consecuencia de la anemia que vive el mercado accionario por el continuo éxodo de papeles empresarios. Y desembocó en una verdadera paradoja. Las AFJP, las compañías que administran el aporte previsional de los trabajadores, están destinando una parte de ese dinero a invertir en acciones extranjeras. Papeles denominados Cedear, certificados de acciones de compañías como Microsoft, Compaq, Exxon o Petrobrás cotizan en Buenos Aires.

Para las administradoras, la compra de esos papeles resulta beneficiosa ya que de esa manera diversifican el riesgo, al ampliar el abanico de activos de sus carteras. Sin embargo, la incorporación de Cedear en los portafolios de inversión encierra un par de paradojas.

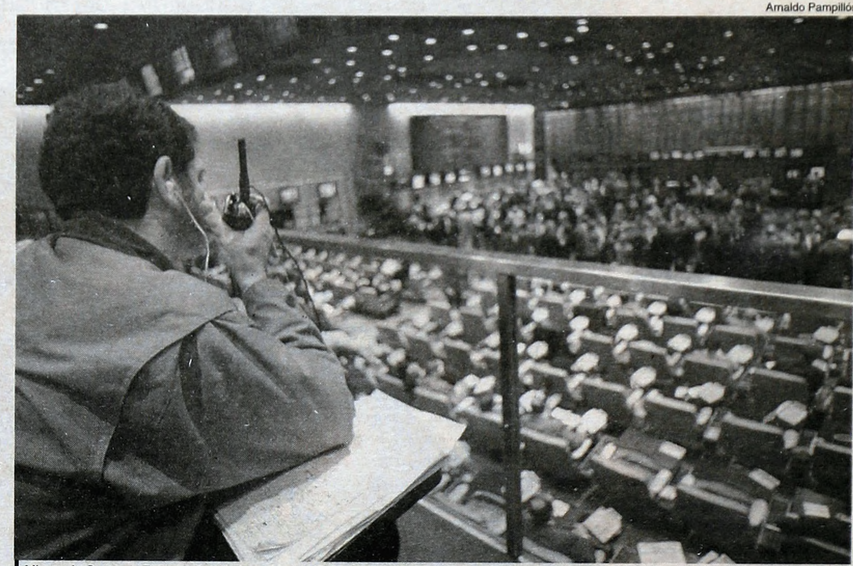
Mientras las AFJP desvían parte de sus fondos hacia esos papeles, facilitando así la financiación de un grupo de compañías del exterior, en la Argentina existen miles de pequeñas y medianas empresas ansiosas de recibir aportes de capital. Dicho de otra manera, esa política de las administradoras no significa otra cosa que la transferencia al exterior de ahorro argentino. Al mismo tiempo, las empresas locales no tienen acceso al financiamiento que les permitiría concretar inversiones para su desarrollo.

Otra paradoja aparece cuando se tiene en cuenta que uno de los objetivos con el que se creó el sistema de jubilación privada fue el de fomentar el mercado de capitales argentino. Si las AFJP invierten el ahorro de los trabajadores en empresas extranjeras, se reducen las posibilidades de que las locales puedan salir a la oferta pública. En vez de idearse un sistema por el cual los fondos de pensión coloquen el dinero que reciben en compañías argentinas, las AFJP eligen una vía fácil y cortoplacista que, hipotéticamente, les rendiría frutos. Siempre y cuando no haya una fuerte corrección en Wall Street o San Pablo.

Precisamente, la mayoría de los corredores piensa que las acciones de empresas como Microsoft, Cisco Systems, Oracle o Yahoo!, todas ellas listadas en el Nasdaq estadounidense, están sobrevaluadas tras el impresionante rally alcista que tuvieron en el último año. Un ajuste de sus precios repercutirá directamente en los ahorros que van acumulando los futuros jubilados.

Por ahora, las AFJP han destinado hacia los Cedear aproximadamente 150 millones de pesos. Pero ese monto se incrementará no bien las administradoras canjeen sus tenencias en Telefónica de Argentina (550 millones) y en el Banco Río (233 millones), por Cedear de Telefónica Internacional y del Santander Central Hispano. El tope que las AFJP pueden destinar a esos certificados es del 7 por ciento del total de los fondos que manejan. Pero las administradoras quieren que se suba ese tope.

Arnaldo Pampillón



Microsoft, Compaq, Exxon o Petrobrás cotizan en Buenos Aires mediante papeles representantivos denominados Cedear.

ACCIONES

	PRECIO (en pesos) Viernes 24/03	Viernes 31/03	VARIACION (en porcentaje) Semanal	Mensual	Anual
ACINDAR	1.600	1.550	-3,1	-4,3	29,7
ASTRA	2.690	2.440	-9,3	-10,7	106,8
BANCO RIO	7.370	7.080	-3,9	0,1	14,8
BANSUD	2.370	2.290	-3,4	-5,9	-46,6
SIDERAR	4.480	4.200	-6,3	0,1	60,1
SIDERCA	2.390	2.260	-5,4	-1,5	119,7
BANCO FRANCES	8.160	7.900	-3,2	-10.8	13,4
BANCO GALICIA	5.390	5.070	-5,9	-1,0	35,5
INDUPA	0,895	0,860	-3,9	-4,7	32,3
IRSA	3.370	3.110	-7,7	-4,3	19,7
MOLINOS	2.330	2.230	-4,3	0,2	2,0
PC HOLDINGS	1.840	1.720	-6,5	-17,2	0,0
PEREZ COMPANC	4.400	4.010	-8,9	-15,3	-4,0
RENAULT	1.040	0,980	-5,8	-9,5	-13,0
TELEFONICA	4.290	3.890	-9,3	-15,0	43,5
TELECOM	7.400	6.490	-6,2	-17,8	31,2
T. DE GAS DEL SUR	1.720	1.690	-1,7	-7,7	-1,7
INDICE MERVAL	607.990	569.240	-6,4	-10,1	32,4
INDICE GENERAL	21.041.700	20.841.690	-1,0	-2,7	19,7

Fuente: Instituto Argentino de Mercado de Capitales.

TASAS

	VIERNES 24/03 en $ (% anual)	en u$s	VIERNES 31/03 en $ (% anual)	en u$s
PLAZO FIJO A 30 DIAS	7,0	6,2	6,9	6,1
PLAZO FIJO A 60 DIAS	7,0	6,2	8,4	6,7
CAJA DE AHORRO	3,0	2,8	2,9	2,8
CALL MONEY	6,0	4,8	6,3	5,7

Nota: Todos los valores son promedios de mercado.
Fuente: Banco Central.

ME JUEGO

BENJAMIN GORFINKIEL analista de Cozzani Sociedad de Bolsa

Bonos.
A pesar del contexto internacional de alza en las tasas de interés, los bancos de inversión están recomendando adquirir títulos públicos argentinos. Esta situación se debe a que la economía genera confianza entre los financistas, después de que el Gobierno logró sacar leyes clave en el Congreso, como el Presupuesto y la reforma impositiva. También jugó a favor el hecho de que México haya logrado la calificación "Investment Grade" (grado de inversión).

Recesión.
Creo que al Gobierno le falta realizar una buena tarea de marketing para cambiar las expectativas de los consumidores, y generarles confianza. El despegue de la economía viene retrasado, y espero que la recuperación se empiece a notar a partir de mayo, una vez que pasen las elecciones en la Capital. También creo que la sanción de la reforma laboral en el Senado será una muy buena señal hacia los inversores extranjeros.

Acciones.
Los precios están deprimidos básicamente porque no existe un mercado fuerte. Los inversores prefieren operar en otros mercados, como el estadounidense, que sí ofrece un vasto menú de opciones. En ese sentido, creo que la inminente salida del "Nasdaquito" en Buenos Aires se constituirá en una buena alternativa para los financistas locales, aunque no sé si éste es el mejor momento para lanzarlo. No hay que olvidar que las acciones tecnológicas estadounidenses vienen de un fuerte rally y ya se empezaron a escuchar voces sobre una posible sobrevaluación. Una fuerte corrección en Estados Unidos sería muy contraproducente para el mercado argentino.

Recomendación.
Invertir en un fondo común de inversión.

INFLACION

(EN PORCENTAJE)

MARZO 1999	-0.8
ABRIL	-0.1
MAYO	-0.5
JUNIO	0.0
JULIO	0.2
AGOSTO	-0.4
SEPTIEMBRE	-0.2
OCTUBRE	0.0
NOVIEMBRE	-0.3
DICIEMBRE	-0.1
ENERO 2000	0.8
ULTIMOS 12 MESES:	-1,8 %

DEPOSITOS

SALDOS AL 29/03 –EN MILLONES–

	EN $	EN U$S
CUENTA CORRIENTE	11.713	761
CAJA DE AHORRO	7.748	5.565
PLAZO FIJO	13.218	40.265
TOTAL $ + U$S	79.270	

Fuente: Banco Central.

RESERVAS

SALDOS AL 29/03 –EN MILLONES–

	EN U$S
ORO Y DIVISAS	24.818
TITULOS	1.468
TOTAL RESERVAS BCRA	26.286

Fuente: Banco Central.

LA NUEVA ESTRUCTURA BANCARIA JAPONESA

Recuperar el liderazgo


Japón, potencia bancaria.

POR LUIS MARIA LOPEZ DEL CARRIL *

Como parte de la sorprendente recuperación de la economía japonesa, la reforma bancaria y financiera ha sido indudable protagonista, adquiriendo una nueva fisonomía de importantes consecuencias.

1. Las fusiones bancarias han sido una moda mundial en los últimos años, pero en el caso de Japón constituyen un fenómeno particular. En la primera semana de marzo los bancos Sanwa Ginko, Tokai Ginko y Asahi Ginko anunciaron su unión mediante una holding a partir de abril de 2001. Se convierten así en el tercer banco más grande del mundo y el segundo del Japón. El primer banco de Japón ha quedado conformado por el Mizuho Financial Group (creado hacia fines del año pasado como producto de la fusión de Fuji Bank, Dai Ichi Kangyo Bank e Industrial Bank of Japan). Mizuho es hoy el mayor banco del mundo, el segundo es el que emergería de la fusión prevista entre el Dresdner Bank y el Deutsche Bank. La tercer mega fusión japonesa fue la de los bancos Sumitomo y Sakura. Por lo tanto la nueva industria bancaria japonesa se ve consolidada en cuatro grandes grupos: Mizuho/ Sanwa-Tokai-Asahi/ Sumiyomo-Sakura y Bank of Tokio-Mitsubishi. Esas fusiones japonesas están enfocando negocios bancarios de la nueva era, abandonando la operatoria tradicional. Los nuevos enfoques consisten en e-business y negocios no financieros.

2. El nuevo mundo bancario japonés: en primer lugar las fusiones implican haber quebrado de algún modo el esquema de "Keiretsu", esos famosos grupos herederos de los Saibatsu de la preguerra que con un corazón bancario desplegaban una diversidad de actividades económicas de todo tipo. En segundo lugar es interesante destacar que Japón recupera de este modo su poder bancario mundial, vuelve a ser cierto que los primeros bancos el mundo son japoneses. Por último la nueva estructura se complementa con la fusión del Jexim y Oecf formando el Japan Bank for International Cooperation (JBIC), uno de los organismos de créditos más poderosos del mundo.

En resumen, si el mundo bancario y financiero japonés siempre ha resultado especialmente complejo actualmente se ha tornado aún más difícil en razón de su nueva estructura y volumen, lo que demanda una especial atención y conocimiento al día y de los antecedentes para quien pretenda acercarse a este nuevo mundo. C

* Director del Instituto de Comercio Exterior del Banco Ciudad de Buenos Aires

TITULOS PUBLICOS

	PRECIO Viernes 24/03	PRECIO Viernes 31/03	VARIACION (en porcentaje) Semanal	Mensual	Anual
BOCON I EN PESOS	133,800	133,900	0,1	1,1	22,1
BOCON I EN DOLARES	131,700	131,200	-0,4	0,7	17,1
BOCON II EN PESOS	115,000	114,700	-0,3	1,2	27,1
BOCON II EN DOLARES	129,900	129,300	-0,5	1,0	20,7
BONOS GLOBALES EN DOLARES					
SERIE 2017	101,200	99,550	-1,6	-0,4	12,5
SERIE 2027	89,200	87,200	-2,2	-0,9	0,0
BRADY EN DOLARES					
DESCUENTO	86,250	85,125	-1,3	5,2	7,8
PAR	71,625	70,375	-1,7	5,2	6,6
FRB	94,500	93,750	-0,8	1,6	3,9

Los precios son por la lámina al 100 por ciento de su valor sin descontar las amortizaciones y rentas devengadas.

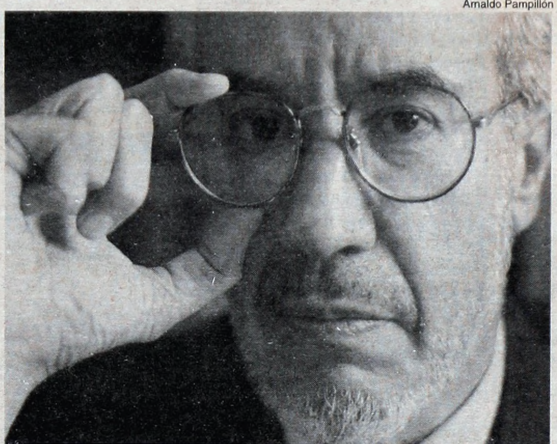
Fuente: Instituto Argentino de Mercado de Capitales.

PRESION EN EE.UU. Y ARGENTINA

Separados al nacer

Los precios internacionales golpean a todos los agricultores del mundo. Pero algunos se defienden mejor que otros. El caso de EE.UU.

Arnaldo Pampillón


Ernesto Liboreiro, economista del INAI.

POR ALDO GARZÓN

Si bien es cierto que Estados Unidos dispone de un nutrido arsenal en materia de subsidios a la exportación y ayudas directas a los productores agrícolas, tampoco hay que desdeñar el escenario financiero en el que se desenvuelve el sector rural de este país. Con las commodities de alimentos todavía sin la franca recuperación que se preveía para este año, los farmers y rancheros yanquis no la pasan muy bien. Aun así, están a varias leguas de distancia de sus colegas argentinos a la hora de defenderse de la crisis.

De acuerdo con los últimos datos oficiales, la deuda total del sector agropecuario estadounidense fue de casi 173 mil millones de dólares en el '98, lo que representa el 162 por ciento de su valor agregado. En la Argentina, ese porcentaje es del 65,5 por ciento, ya que el campo debe unos 10 mil millones de dólares y el valor de su producto bruto es de 15.275 millones.

Sin embargo, se estima que los productores argentinos han agotado su capacidad de endeudamiento, mientras que sus pares de los Estados Unidos, a pesar de todo, pueden tomar créditos hasta llegar a los 300 mil millones de dólares anuales sin incurrir en problemas de pago, ya que sólo han utilizado el 58 por ciento de su capacidad para endeudarse.

El economista Ernesto Liboreiro, del Instituto de Negociaciones Agrícolas Internacionales, señaló a **Cash** que si el agro norteamericano, en vez de tomar créditos a una tasa del 9 por ciento anual y a un plazo de 8 años, hubiera tenido que afrontar las condiciones financieras vigentes en la Argentina (tasa del 14 por ciento y plazo de 2,5 años), esa capacidad de endeudamiento que exhiben hoy los productores de Estados Unidos habría mermado en unos 190 mil millones.

"Reducir el encaje puede ser una solución para que bajen las tasas", reconoció Liboreiro. El encaje son los requisitos mínimos de liquidez de los bancos, depositados en el Banco Central, fijados actualmente en el 20 por ciento del volumen de los depósitos. A menor encaje, mayor disponibilidad de fondos para prestar y, por lo tanto, menores tasas, se supone.

> **Deuda:** La deuda total del sector agropecuario estadounidense es el 162 por ciento de su valor agregado. En la Argentina, la proporción es del 65,5 por ciento.

Es una apuesta riesgosa, como ha dicho el economista Guillermo Calvo, ya que podría repercutir en el nivel de reservas. Liboreiro espera, por su parte, que el Estado no se transforme en el principal tomador de este previsible agrandamiento de la torta crediticia. En lo que se refiere al agro, la decisión política volverá a pasar por los bancos oficiales, ya que la participación de los privados en este segmento es poca (el Banco Galicia encabeza el pelotón, con apenas 600 millones de dólares aplicados al sector).

Pero hay otros aspectos relevantes a la hora de facilitarle un desahogo financiero a los productores agropecuarios. "El sistema actual se basa en otorgar los créditos en función del patrimonio, que se toma como garantía, cuando en realidad debería considerarse el ciclo productivo", dice Liboreiro. Según este criterio, los bancos deberían elaborar estudios sobre lo que generará cada unidad agropecuaria a lo largo de cada ciclo (son distintos para cada producción) y no prestar, como ahora, con la vista puesta en los bienes actuales del productor.

Además, hay que llenar algunos vacíos legales que dificultan el acceso al crédito. Por ejemplo, en la provincia de Buenos Aires el ministro de Asuntos Agrarios, Haroldo Lebed, impulsa programas de asociatividad entre los pequeños y medianos productores para que puedan defenderse mejor trabajando con una economía de escala. "Pero la asociatividad no tiene entidad como sujeto de crédito", advierte Liboreiro. No pueden, en las actuales condiciones, ir al banco como grupo para obtener ventajas financieras. Está claro que, con este déficit, tales asociaciones pierden mucho de su eficacia. En los Estados Unidos, entretanto, el sector rural está lejos de convertirse en un problema para los bancos. En última instancia, cuenta con la garantía del Departamento de Agricultura, que destina 12 mil millones de dólares anuales en ayuda directa para sus productores, sin contar todo el aparato de subsidios a las exportaciones. Un respaldo difícil de igualar. C



■ Según el secretario de Agricultura de Nebraska, Merlyn Carlson, el 90 por ciento de la **carne** que se produce en el mundo se consume en el mismo país de origen. "Las barreras contra el comercio agrícola son 10 veces mayores que las tarifas industriales corrientes", señaló como explicación al fenómeno.

■ Según Diego White, de la consultora Mora y Araujo, las explotaciones agropecuarias de la **pampa húmeda**, que en el '92 eran 170 mil, disminuyeron a 116 mil.

E-CASH de lectores

MATEMATICAS MARAVILLOSAS

Algunos ilusos, racionalistas empedernidos, sostienen que las matemáticas son una ciencia exacta y hasta lógica, objetiva. Abundan ejemplos en aritmética o en la mal llamada matemática financiera que desmienten este aserto. Presentemos un ejemplo de matemática mágica. Tengo un auto modelo 1987 que fue avaluado por una compañía de seguros, al comprarlo en 6000 pesos. La prima entonces resultó 52,90 pesos mensuales. Está la lógica devaluación anual. En líneas generales, junto con la devaluación de la materia asegurada, procede la de la prima respectiva. Pero, aquí empieza la magia. Cuando el auto fue avaluado en 3700 pesos la prima bajó a 52 pesos. Acabo de recibir las boletas de pago con la revaluación del año 2000. Mi auto está ahora avaluado en 2700 pesos. Menos de la mitad de su estimación original. El seguro también ha bajado... a 50 pesos. A una merma de más del 55 por ciento del valor asegurado corresponde una merma del 8 por ciento de la prima respectiva. Es fácil prever, matemáticamente, el resultado de esta forma de cálculo, siempre, claro, que –como hasta ahora en los seis años precedentes– no haya accidentes de tránsito que alteren "las curvas". Cuando lleguemos en pocos años a un valor de 500 o 700 pesos estaré pagando una prima de aproximadamente... 47 pesos mensuales. Se abren dos posibilidades: que llegando a cifras tan insignificantes para el valor del vehículo, abandonemos el seguro (al menos la parte que no sea obligatoria) o que, mucho más acorde con el espíritu de las compañías aseguradoras, sigamos pagando una prima de 45 o 46 pesos por nada, cooperando con total desprendimiento al mayor bienestar empresario.

Luis E. Sabini Fernández
nicola@wamani.wamani.apc.org

Para opinar, enviar por carta a Belgrano 671, Capital, por fax al 4334-2330 o por e-mail a pagina12@milenio3.com.ar, no más de 25 líneas (1750 caracteres) para su publicación.

BUENA MONEDA — POR ALFREDO ZAIAT

¿Feliz cumpleaños?

Ayer, hace nueve años, se fijaba por ley la paridad cambiaria 1 dólar=10.000 australes. Nacía así la Convertibilidad, que luego emprolijó su estética sacando cuatro ceros al signo monetario enterrando al austral por el peso. Domingo Cavallo prometía que ese régimen venía para instalarse por décadas. Roque Fernández, después, aseguraba que había razones para pensar que podría ser eterno. Y José Luis Machinea, ahora, dice que no hay que dudar que seguirá vigente por lo menos en los próximos ocho años (se refiere, obviamente, al actual mandato de Fernando de la Rúa y a los eventuales cuatro años siguientes en el caso de su reelección). Se dijo en un momento que la Convertibilidad es lo mismo que encerrarse en una jaula y tirar la llave afuera. Muy gráfica y cierta esa imagen de un sistema que limita extremadamente las alternativas de políticas económicas. Pero lo que no se dice es que nadie revisó si en la celda hay una ganzúa y que, para quien se atreva, no hay prohibición de utilizarla.

Resulta evidente que la convertibilidad no es el régimen cambiario preferido de economistas y, mucho menos, de políticos. Pero ni unos ni otros se animan a desafiar a los rehenes del 1=1. Estos son, entre otros, los trabajadores asalariados que ante una devaluación se les licuaría sus ingresos y la numerosa legión de *cuotistas* de créditos en dólares para comprar la casa, el auto u otros bienes de consumo. Esos rehenes sufren, se angustian con sólo pensar que puede quebrarse la identidad monetaria que dominó la economía argentina en los '90. Pero pocos le recuerdan a esos rehenes que esa misma Convertibilidad que tanto los alivió en su momento y que tanto defienden ilusionados con que así cuidan lo poco que les queda, es la misma que define el cuadro económico que, a la vez, tanto critican. Escenario caracterizado por el elevado desempleo, desindustrialización, concentración económica, empeoramiento de la distribución de los ingresos y fragilidad social.

No es cuestión de echar culpas a los rehenes de la Convertibilidad por esa entendible contradicción de intereses. Pero sí parece interesante observarla para pensar cómo emplear de la mejor manera la ganzúa para abrir la puerta de esa cárcel. Y esa apertura no es la simple devaluación, sino la búsqueda de salidas alternativas, como una canasta de monedas o una moneda única del Mercosur. Cada vez es más evidente que el 1=1 es en estos momentos más un problema que una herramienta útil para el crecimiento económico. Tuvo su utilidad para salir de la hiperinflación y fue efectiva para lograr la estabilidad de precios. Pero ya no ofrece la potencia que tuvo para precipitar un aumento sostenido de la actividad económica.

Varias son las razones que explican la actual debilidad de la Convertibilidad como instrumento de crecimiento. Una de ellas es que, precisamente, ya pasaron nueve años de un esquema estático, período en el cual el mundo siguió girando y los países adaptándose a los vertiginosos cambios en las reglas de juego. Y la economía argentina sólo se reservó el papel de actor pasivo, que recibió los efectos de todas las crisis internacionales, desde la mexicana en 1995, pasando por la rusa en 1997, hasta la brasileña en 1998. En cada una de ellas, para poder mantener la Convertibilidad la opción fue tratar de compensar la pérdida de competitividad derivada de las devaluaciones ajenas con un mayor ajuste. Ajuste no sólo de las cuentas públicas con reclamos de más y más recortes del gasto, sino también del sector privado con presiones de más impuestos y con empujones a aplicar más recortes de los salarios.

Dicen que "el que quiere celeste que le cueste". Da la sensación, sólo la sensación, no sea de que haya acusaciones de atentar contra una institución patriótica como la Convertibilidad, que éste celeste ya tiene un precio demasiado elevado.

Des economías

POR JULIO NUDLER

El inversor promedio de Wall Street debería hoy esperar 44 años para que las utilidades de las sociedades cuyas acciones posee alcancen a igualar la cotización de esos papeles. En vísperas del estallido de 1929 la relación precio/utilidades era de 33. Lo cual significa, linealmente, que la situación es hoy un tercio más explosiva. También, que la economía de Estados Unidos, lejos de enfriarse, debería acelerar su crecimiento para "justificar" el valor bursátil de sus corporaciones, dándoles oportunidad de realizar mayores ganancias. Pero, como alguien dijo, el crecimiento es posible pero no inevitable. En el caso del Nasdaq, que engloba las acciones tecnológicas de la llamada "nueva economía", se requerirían varios siglos de lucros para juntar el precio del papel promedio. El fenómeno se extendió a Europa, donde las empresas de comunicaciones y las puntocom cotizan por las nubes.

Adicionalmente, Wall Street comenzó a mostrar una volatilidad antes reservada a bolsas pequeñitas, como la de Buenos Aires. Ya no sorprenden subas y bajas diarias de tres o cuatro puntos. Una fuerte razón de esto es el cambio de actitud de gigantescos inversores institucionales, como los fondos de pensión norteamericanos, que entran y salen de los papeles vertiginosamente. Pensar que en los primeros años de la Convertibilidad, cuando el MerVal todavía trepaba, el mensaje oficial aseguraba que no era una suba fugaz, ya que había sido impulsada por el ingreso de fondos de inversión, cuyas colocaciones no tenían un horizonte de días sino de años. Aquel optimismo resultó infundado.

Según sostiene Robert Shiller en su libro Exuberancia irracional a punto de aparecer, la historia de las burbujas especulativas comenzó más o menos para la época en que nacieron los diarios. Los medios las inflaron y, con más entusiasmo e influencia que nunca, las siguen inflando. El argumento esencial sostiene que "esta vez es diferente", que una nueva dinámica desconocida (para el caso Internet) explica lo inexplicable. Pero también durante las burbujas históricas se sostuvo que esa vez era diferente.

EL BAUL DE MANUEL — POR M. FERNANDEZ LOPEZ

En el tiempo y en el espacio

La actividad económica se desenvuelve tanto en el tiempo como en el espacio. La primera dimensión que percibió y desarrolló más acabadamente el economista fue el tiempo. La distinción entre stocks y flujos, debida a los fisiócratas en el siglo XVIII, fue una primera elaboración del tiempo: los stocks (la tierra, los instrumentos de producción) se definen en un instante del tiempo, en tanto los flujos (consumo de materias primas, de alimentos) se definen en un período de tiempo. Otra elaboración del tiempo fueron los efectos inmediatos (o de corto plazo) y mediatos (de largo plazo) de determinado fenómeno económico, elaborados por David Hume en 1750: dada una situación inicial de gran desempleo, un aumento repentino de los medios de pago se traduce en más empleo y actividad, y en última instancia en alzas de salarios y precios. Alfred Marshall perfeccionó esta distinción al distinguir plazo corto (en el que la producción es lo ya existente para vender), de mercado (en el que la producción puede incrementarse usando más a fondo las instalaciones y equipos actuales), largo (en que la producción puede extenderse o contraerse cambiando el capital fijo) y secular (en el que se toman en cuenta variaciones muy graduales, como la técnica, la población y su destreza, etc.). No fue tan afortunada la dimensión espacial, que tardó en ser reconocida, nunca fue elaborada acabadamente, ni está plenamente incorporada al análisis económico usual. Además de atisbos de reconocimiento de su importancia, en obras de Santo Tomás de Aquino, Cantillon o Smith, sus estudiosos más característicos fueron alemanes: Von Thünen en 1826, Launhardt en 1887 y Weber en 1909. Ellos desarrollaron la teoría de la localización de la actividad económica, el estudio de los factores que determinan el lugar donde se realiza determinada actividad, ya sea agrícola o industrial. Thünen investigó la localización agraria: un agricultor racional produciría bienes perecederos, que no admiten transporte a mucha distancia, lo más cerca posible del centro de consumo, y los menos perecederos más lejos. Launhardt investigó las redes de transporte y estableció la forma y límites de los mercados de empresas competitivas entre sí. Weber indagó las causas de determinada localización, interrelacionando fuentes de materia prima y trabajo, facilidades de transporte y distancia al mercado.

El espacio económico argentino

Aunque parezca una paradoja, el reconocimiento del espacio en países con territorios tan extensos y deshabitados como los Estados Unidos y la Argentina fue sólo cuestión de tiempo. Pero sólo los primeros alcanzaron logros de importancia, a través de las obras de Hoover y Isard. En nuestro caso, registramos atisbos de economía espacial, de gran valor en sí mismos, pero que no llegaron a transmitirse oportunamente a otros continuadores, para su perfeccionamiento y preservación, y quedaron sólo como perlas sueltas, que nunca formaron un collar. La obra de Pedro Cerviño, escrita en 1801, anticipó el esquema de anillos de Thünen. Esteban Echeverría no sólo vio la pampa en sus poemas, sino también propuso un régimen tributario con gravámenes diferenciales según el tipo de suelo y la distancia de la unidad productiva respecto de Buenos Aires. Sarmiento en ***Facundo*** dividió el país en grandes zonas, según su geografía y su economía. Alberdi, en ***Sistema económico y rentístico de la Confederación***, también se refirió al uso del suelo y destacó el papel del ferrocarril en su aprovechamiento. Mitre instó a desalojar al indio del "desierto" por la fuerza armada, con el fin de poner al suelo en un papel productivo. Avellaneda, como profesor de economía política en la UBA, escribió ***Estudio sobre las leyes de tierras públicas***, y puso en el centro de su diagnóstico del atraso argentino el no poder disponer del "desierto". Schneidewind introdujo en la UBA las teorías espaciales de Launhardt, en relación con el trazado de líneas férreas y la localización de la actividad económica. Sus enseñanzas fueron continuadas en la Facultad de Ingeniería por P. Palazzo y A. Constantini, y en la de Ciencias Económicas por Ramallo, Castelo y Sánchez de Bustamante. A. E. Bunge dividió el país en áreas, en función de la carga transportada por ferrocarril. En los '60 se realizó un estudio de envergadura, ***Relevamiento de la estructura regional de la economía argentina***, por el Consejo Federal de Inversiones y el Instituto Torcuato Di Tella, con un equipo dirigido por Héctor J. C. Grupe, Norberto González, Alberto Fracchia y Felipe S. Tami, y como encargados de grupos de trabajo, Oscar Altimir, Horacio Núñez Miñana y Juan V. Sourrouille. Este equipo incorporó las que en aquellos años eran técnicas avanzadas, como la matriz de insumo-producto regional o los modelos gravitacionales.